

# Modell för medlemsvård

Medlemsvård är ett viktigt tema för alla klubbar. Om en klubb inte kan behålla de medlemmar den redan har och inte kan introducera och behålla nya och kvalificerade medlemmar, har den små chanser att överleva. För att utöva bra medlemsvård måste en klubb först förstå vad det innebär och ha ett verktyg för att mäta insatserna. Modellen för medlemsvård på sid. 2 är ett verktyg som klubbar och distrikt kan använda för att bedöma den nuvarande medlemsvårdens styrka och svagheter.

Den här modellen ger en vägledning för medlemsvård genom att ta hänsyn till en klubbs förändringar i medlemskapet under en viss tidsperiod. Istället för att bara titta på nettoökning eller nettominskning från år till år ger den ett ramverk för att se hur både nya medlemmar och medlemmar som lämnar klubben bidrar till den slutliga nettoökningen eller minskningen. Den här omfattande bilden visar alla utmärkande omgrupperingar som eventuellt inträffar i en klubb genom att uppenbara både antalet avslutade och nya medlemskap.

Vi rekommenderar klubbarna att använda den här modellen. Det är bäst att inrikta sig på tre eller fem år i taget. Det ger en översikt som är användbar på lång sikt. Att inrikta sig på mindre än tre år gör att det saknas data för att fastställa en genomgående trend och att inrikta sig på mer än fem år i taget kan innebära att för många miljöfaktorer finns med och att det därför blir svårt att få fram slutgiltiga uttalanden om hur klubben behåller sina medlemmar. Att arbeta med en tidsram på tre eller fem år för den här modellen hjälper klubbarna att identifiera i vilken utsträckning nya medlemmar stannar i klubben.

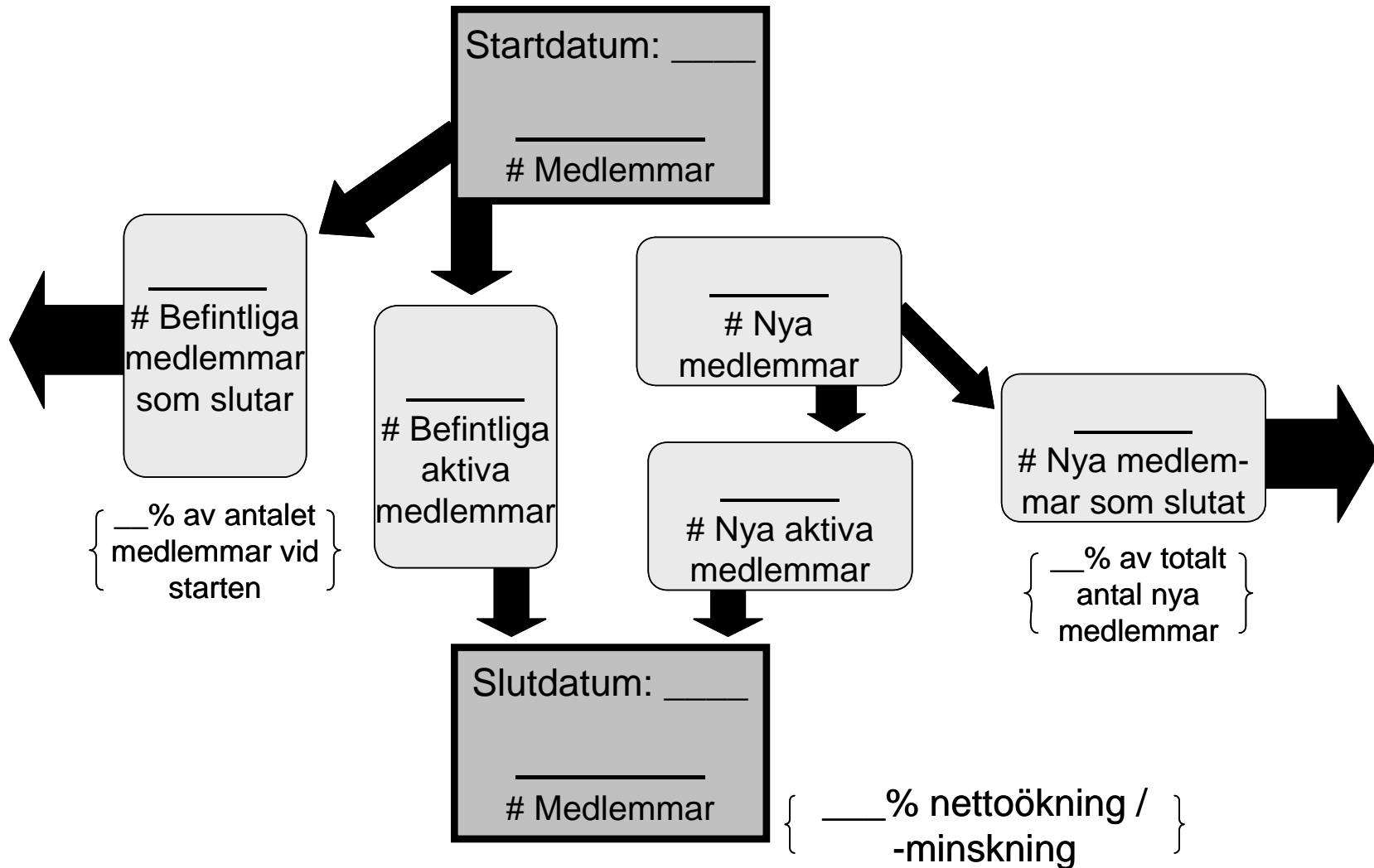
Om din klubbs medlemslistor innehåller startdatum och datum för avslutande av medlemskap för alla medlemmar, kan du följa instruktionerna på sid. 3.

Om din klubb för närvarande inte har alla nödvändiga medlemsdata för att sammanställa den här modellen, kan du följa instruktionerna på sid. 4-6.

På sid. 7 finner du en ifylld modell med dataexempel.

När du fyllt i din klubbs modell finner du idéer för att tolka klubbens siffror på sid. 8-10.

# Modell för medlemsvård



## Så här sammanställer du din modell för medlemsvård (för klubbar som har fullständiga medlemsdata)

---

- 1) Fastställ den tidsram du vill undersöka genom att välja ett **Startdatum** i den översta rutan på modellen och ett **Slutdatum** i den nedersta rutan. (Vi rekommenderar en tidsram på mellan tre och fem år.)
- 2) I rutan för **Startdatum**, fyller du i antalet aktiva medlemmar som fanns i klubben det datumet.
- 3) I rutan för **Slutdatum**, fyller du i antalet aktiva medlemmar som fanns i klubben det datumet.

### *Definitioner som kan vara till hjälp*

Befintliga medlemmar  
Medlemmar som är aktiva i klubben på startdagen

Nya medlemmar  
Medlemmar som introducerats mellan startdatumet och slutdatumet

- 4) Räkna ut **\_\_% nettoökning/-minskning**:  
$$\frac{(\text{Slutdatum antal medlemmar} - \text{Startdatum antal medlemmar}) * 100}{\text{Startdatum antal medlemmar}} = \text{__\% nettoökning/-minskning}$$
- 5a) I rutan för **Befintliga medlemmar som slutat**, fyller du i det antal medlemmar som var aktiva på startdagen, men som inte längre var medlemmar på slutdagen.
- 5b) Räkna ut procentsatsen **\_\_% av medlemmar vid starten**:  
$$\frac{\text{Befintliga medlemmar som slutat} * 100}{\text{Startdatum antal medlemmar}} = \text{__\% av medlemmar vid starten}$$
- 6) Räkna ut antalet **Befintliga aktiva medlemmar**:  
$$\text{Startdatum antal medlemmar} - \text{Befintliga medlemmar som slutat} = \text{Befintliga aktiva medlemmar}$$
- 7) I rutan **nya medlemmar**, fyller du i antalet nya medlemmar som introducerats mellan startdatumet och slutdatumet.
- 8a) I rutan **Nya medlemmar som slutat**, fyller du i antalet nya medlemmar, vars medlemskap avslutades före slutdatumet.
- 8b) Räkna ut **\_\_% av det totala antalet medlemmar**:  
$$\frac{\text{Nya medlemmar som slutat} * 100}{\text{Nya medlemmar}} = \text{__\% av totalt antal nya medlemmar}$$
- 9) Räkna ut **Nya aktiva medlemmar**:  
$$\text{Nya medlemmar} - \text{Nya medlemmar som slutat} = \text{Nya aktiva medlemmar}$$

*Obs! Antalet medlemmar på slutdagen skall vara detsamma som **Befintliga aktiva medlemmar** plus antalet **Nya aktiva medlemmar**.*

## Så här sammanställer du din modell för medlemsvård (för klubbar som inte har fullständiga/inga medlemsdata)

---

*Obs! Vi rekommenderar att den här analysen fylls i av en person som väl känner till hur man arbetar med Microsoft Excel.*

### Hämta klubbens medlemsdata

- 1) Låt klubbens president eller sekreterare logga in på **Medlemswebben** på RI:s webbplats. *Klubbpresidenter/sekreterare som ännu inte registrerat sig:* Du kan registrera dig för Medlemswebben på [www.rotary.org](http://www.rotary.org). Klicka på **Medlemswebben** i huvudmenyn. På Medlemswebbens sida, klicka på länken **Anmäl dig här** och fyll i distriktets id, klubbens id, medlems-id och e-post i därför avsedda fält.

Var vänlig rapportera eventuella problem med Medlemswebben till din CDA-representant (Club and District Administration - CDA). På [www.rotary.org/support/CDAREPS](http://www.rotary.org/support/CDAREPS) finner du din klubbs representant.

- 2) Klicka på **Uppdatera medlemsdata** till vänster för att se listan över klubbens medlemmar.
- 3) Placera markören i övre vänstra hörnet på listan **Följande är aktiva medlemmar**. Klicka och markera ner till högra hörnet på sidan. Se till att all information i alla kolumner är markerad.
- 4) Kopiera den markerade informationen.
- 5) Öppna ett nytt Microsoft Excel kalkyldokument.
- 6) Klistra in den markerade informationen från Medlemswebben i Excel-dokumentet. *Obs! Eventuellt måste du ändra storleken på kolumnerna för att se all information.*
- 7) Infoga en tom kolumn mellan kolumnerna för **Antagen** och **Medlemstyp**.
- 8) Gå tillbaka till sidan på Medlemswebben och klicka på **Följande är medlemmar som slutat** (bredvid **Visa**) för att se en lista över klubbens tidigare medlemmar.
- 9) Placera markören i övre vänstra hörnet på listan **Följande är medlemmar som slutat**. Klicka och markera ner till högra hörnet på sidan. Se till att alla information i alla kolumner är markerade.
- 10) Kopiera den markerade informationen.
- 11) Gå tillbaka till kylkylbladet i Excel och klistra in den markerade informationen från Medlemswebben på raden under informationen om aktiva medlemmar. *Obs! Eventuellt måste du klistra in informationen om medlemmar som slutat två kolumner till vänster, så att den vertikalt stämmer med de data som finns i kolumnerna för aktiva medlemmar.*

- 12) Radera raden **Följande är aktiva medlemmar** (högst upp i listan) och raden **Följande är medlemmar som slutat** (i mitten på listan). Därefter raderar du titlarna i kolumnerna för informationen om aktiva medlemmar och avslutade medlemmar. Slutresultatet är en enda lång medlemslista.
- 13) Radera kolumnerna A, B och C (kallade **Visa**, **Avsluta** och **Ändra**). Ta bort skuggningen på sidan så blir den lättare att arbeta med.

## Bekräfta informationen

Listan kan innehålla data för samma medlem två gånger. Dessa dubbelangivelser kan komma till på olika sätt, som t ex en långsamt arbetande bekräftelsesida på Medlemswebben, en ny medlem som inrapporterats både per fax och e-post eller ett fel som uppstått när data matats in. På grund av olika inskränkningar som för närvarande finns i databasen kan dubbla angivelser inte raderas från systemet. Alla dubbla angivelser i din klubbs data har dock identifierats med ordet *duplicate* i namnkolumnen. Innan du börjar analysera – **försäkra dig om att du tagit bort alla dubbla angivelser för medlemmar i listan.**

Ibland har RI-personalen som har hand om data svårt att tyda handskrift på postade eller faxade formulär för medlemsdata. Det kan resultera i att medlemmar indelas i fel klubb. Systemet tillåter inte att sådana felaktiga angivelser raderas. Alla medlemmar som felaktigt lagts till din klubbs data har dock negativ eller ingen tid som medlemmar, vilket i själva verket raderar dem från din klubbs data. Innan du börjar med analysen se till att du jämfört alla medlemmars start- och avslutningsdatum och att du **raderat alla angivelser där avslutningsdatumet ligger före eller på startdagen.**

Se noga igenom återstående klubbdata för att kontrollera att de stämmer. Om du upptäcker andra felaktiga data ber dig kontakta avdelningen Data Services på RI:s huvudkontor (e-post: [datacorrections@rotaryintl.org](mailto:datacorrections@rotaryintl.org) eller telefon: 001 847 866 3000) för att rätta till felaktigheterna innan du fortsätter med den här modellen för medlemsvård.

## Färdigställ din modell för medlemsvård

- 1) Fastställ den tidsram du vill arbeta med genom att ange **Startdatum** i den översta rutan på Modell för medlemsvård och **Slutdatum** i den nedersta rutan. (Vi rekommenderar en tidsram på mellan tre och fem år.)
- 2) Sortera klubbens medlemslista efter kolumnen **Antagen**. *Se till att all information som ska sorteras är markerad innan du börjar sortera.*
- 3) För att fastställa antalet medlemmar i klubben på **startdagen** tar du de medlemmar som antogs före startdagen. I den här gruppen tar du med de medlemmar som för närvarande är aktiva eller vars medlemskap avslutades *efter* startdagen. Ange antalet i rutan **Startdatum**.

### ***Definitioner som kan vara till hjälp***

#### Befintliga medlemmar

Medlemmar som är aktiva i klubben på startdagen

#### Nya medlemmar

Medlemmar som introducerats mellan startdatumet och slutdatumet

4a) För att fastställa antal **Befintliga medlemmar som slutat**, tittar du på listan över medlemmar som var aktiva på startdagen. Räkna de av dessa medlemmar som slutade mellan startdagen och slutdagen. Ange det antalet i rutan **Befintliga medlemmar som slutat**.

4b) Räkna ut **\_\_% av medlemmarna vid starten:**

$$\frac{\text{Befintliga medlemmar som slutat} * 100}{\text{Startdatum antal medlemmar}} = \text{__\% av medlemmar vid starten}$$

5) Räkna ut antal **Befintliga aktiva medlemmar:**

$$\text{Startdatum antal medlemmar} - \text{Befintliga medlemmar som slutat} = \text{Befintliga aktiva medlemmar}$$

6) För att fastställa antal **Nya medlemmar** tittar du på hela medlemslistan. Räkna antalet medlemmar som antogs mellan startdagen och slutdagen. Ange det antalet i rutan **Nya medlemmar**.

7a) För att fastställa antalet **Nya medlemmar som slutat** tittar du på listan över nya medlemmar (som introducerats mellan startdagen och slutdagen). Räkna antalet nya medlemmar vars medlemskap också avslutades mellan startdagen och slutdagen. Ange det antalet i rutan **Nya medlemmar som slutat**.

7b) Räkna ut **\_\_% av totalt antal nya medlemmar:**

$$\frac{\text{Nya medlemmar som slutat} * 100}{\text{Nya medlemmar}} = \text{__\% totalt antal nya medlemmar}$$

8) Räkna ut **Nya aktiva medlemmar:**

$$\text{Nya medlemmar} - \text{Nya medlemmar som slutat} = \text{Nya aktiva medlemmar}$$

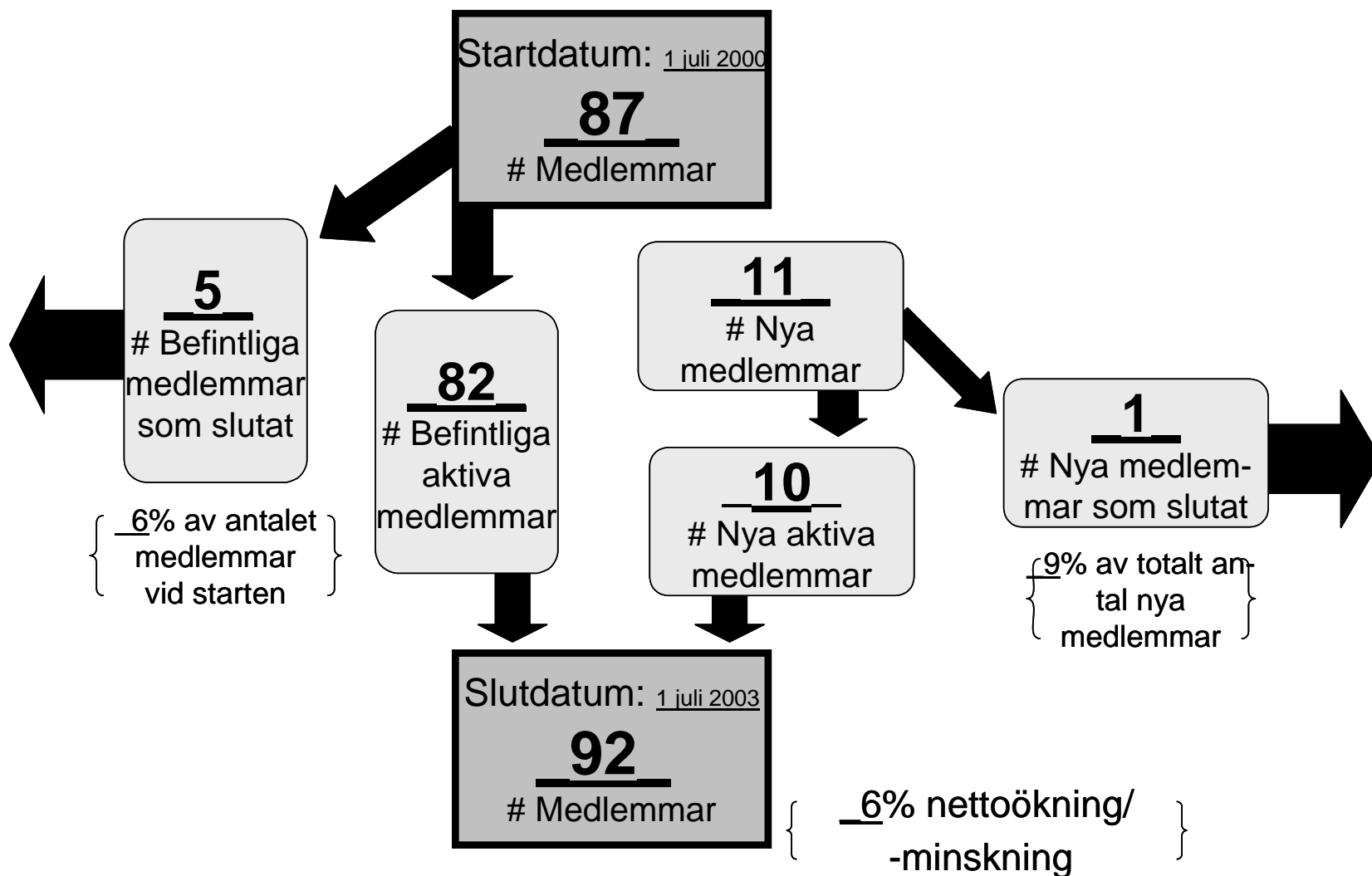
9a) Räkna ut antalet medlemmar på **slutdagen:**

$$\text{Befintliga aktiva medlemmar} + \text{Nya aktiva medlemmar} = \text{Slutdatum antal medlemmar}$$

9b) Räkna ut **\_\_% nettoökning/-minskning:**

$$\frac{(\text{Slutdatum antal medlemmar} - \text{Startdatum antal medlemmar}) * 100}{\text{Startdatum antal medlemmar}} = \text{__\% nettoökning/-minskning}$$

# Exempel på modell för medlemsvård



## Tolka din modell för medlemsvård

---

Som du ser ger den ifyllda modellen för medlemsvård en mer fullständig bild av klubbens medlemskap än att bara titta på nettoökning och nettominskning av antalet medlemmar. Följande övning är en vägledning när du utvärderar den här modellen och identifierar klubbens styrka och svagheter inom medlemsvården.

### Utvärdera nettominskning

Det första som tyder på att en klubb kan ha problem med medlemsvården framgår om den haft en nettoökning eller nettominskning av antalet medlemmar. En nettominskning visar att klubben inte klarat av att behålla fler medlemmar än den introducerat. En nettoökning av antalet medlemmar visar dock inte nödvändigtvis att klubben har framgång med sin medlemsvård. Klubben kanske förlorar ett stort antal medlemmar som göms bakom det faktum att klubben också introducerar ett stort antal medlemmar.

### Utvärdera antalet avslutade medlemskap

Det första tecknet på att klubben eventuellt har problem med medlemsvården är om ett stort antal medlemmar har slutat. Addera antalet **Befintliga medlemmar som slutat** (rutan längst till vänster) och **Nya medlemmar som slutat** (rutan längst till höger) för att få fram summan av det totala antalet medlemmar som lämnat klubben. Är det totala antalet medlemmar som slutat rimligt i förhållande till klubbens storlek? Överväg anledningarna till att dessa medlemmar slutat och steg klubben kan ta för att förhindra att medlemmar lämnar klubben.

#### *Nya medlemmar*

För att fortsätta analysen av avslutade medlemskap kan du betrakta antalet **Nya medlemmar som slutat** (rutan längst till höger). Den här siffran anger hur många nya medlemmar klubben introducerade, vars medlemskap även avslutades inom den angivna tidsramen. Försök hålla den här siffran så nära noll som möjligt. Den procentsats som anges i rutan **Nya medlemmar som slutat** (\_\_\_% av **totalt antal nya medlemmar**) visar hur många procent av de nya medlemmarna som slutat. Håll den här procentsatsen så låg som möjligt. Det är klart att en ny medlem ibland plötsligt slutar; men om klubben informerar tänkbara medlemmar om ansvaret i samband med medlemskap och upprätthåller ett effektivt informationsprogram för nya medlemmar, så borde antalet nya medlemmar som slutar kunna hållas mycket lågt.

#### *Befintliga medlemmar*

Nästa steg är att titta på **Befintliga medlemmar som slutat** (rutan längst till vänster). Den här siffran anger det antal medlemmar som var aktiva på startdagen och som slutat, med andra ord procentsatsen för klubbens naturliga avgång (\_\_\_% av **antalet medlemmar vid starten**). En låg siffra för naturlig avgång visar att klubben behåller sina befintliga medlemmar.

RI-presidenten 2004-05, Glenn Estess Sr., har fastställt 3 procents naturlig avgång som ett mål för alla klubbar. Om klubben ännu inte nått det målet kan du titta på följande tabeller av siffror för naturlig avgång för att se hur klubben ligger i förhållande till målet.

- Den första kolumnen fastställer målet.
- Den andra kolumnen ger procentsatser för bra medlemsvård.
- Den tredje kolumnen visar procentsatser som tyder på att klubben eventuellt har problem med medlemsvården.
- Den fjärde kolumnen visar farozonen eller den punkt från vilken en klubbs medlemsvård fordrar aktivt handlande.

Eftersom avslutade medlemskap läggs till för varje ytterligare år som ingår i analysen, har vi givit dig en referensframställning för en analys över tre år och en annan över fem år. Kom ihåg att en eller två medlemmars avslutade medlemskap har en större effekt (procentuellt sett) på en liten klubb än en stor.

***Analys över tre år***

| <b>Mål</b> | <b>Bra</b> | <b>Problem</b> | <b>Farozon</b> |
|------------|------------|----------------|----------------|
| 15%        | 15-25%     | 25-35%         | >35%           |

***Analys över fem år***

| <b>Mål</b> | <b>Bra</b> | <b>Problem</b> | <b>Farozon</b> |
|------------|------------|----------------|----------------|
| 15%        | 15-30%     | 30-45%         | >45%           |

## **Andra resurser**

Om en klubbs procentsats för naturlig avgång behöver förbättras hänvisar vi även till de resurser för medlemsvård som beskrivs i kapitlet *Medlemsvård i Positiv medlemsutveckling – tips och resurser* (417-SW). Att återuppliva en klubb med nya aktiviteter, ett omfattande informationsprogram för nya medlemmar eller ett program för fortsatt utbildning av befintliga medlemmar är möjligheter för att förbättra en klubbs procentsats för naturlig avgång. Du kan också be din Regionala RI-samordnare för medlemskap (Regional Rotary International Membership Coordinator – RRIMC) om vägledning och hjälp; en fullständig lista per zon finns på RI:s webbplats. RRIMCs och deras zonsamordnare (RIMZCs) ingår i ett världsomfattande nätverk av särskilt utbildade rotarianer, som har kunskaper om insatser för medlemsutveckling som leder till framgång.

Var medveten om att den här modellen är något begränsad eftersom den inskränker definitionen av en ny medlem till en person som gick med i en klubb under en viss tid. För att ytterligare informera dig om hur länge medlemmar stannar i klubben kan du använda Avgångsprofilen.